



Universidad Nacional Mayor de San Marcos
Universidad del Perú. Decana de América
Facultad de Ingeniería de Sistemas e Informática
Escuela Académico Profesional de Ingeniería de Sistemas

**Automatización del proceso de ventas para una
empresa automotora vendedora de vehículos**

Caso: Automotoras Gildemeister del Perú

TESINA

Para optar el Título Profesional de Ingeniero de Sistemas

AUTOR

Renzo Rafael ANCCANA LLAMOCCA

ASESOR

Lazaro Florian MOTA ALVA

Lima, Perú

2010

UNIVERSIDAD NACIONAL MAYOR DE SAN MARCOS
FACULTAD DE INGENIERIA DE SISTEMAS E INFORMATICA
ESCUELA ACADEMICO PROFESIONAL DE INGENIERIA DE SISTEMAS E INFORMATICA

**AUTOMATIZACION DEL PROCESO DE VENTAS PARA UNA EMPRESA
AUTOMOTORA VENDEDORA DE VEHICULOS**

ANCCANA LLAMOCCA, RENZO RAFAEL

MOTA ALVA, LAZARO

Titulo: Tesina, para optar el Título Profesional de Ingeniero de Sistemas

Fecha: Agosto del 2010

Resumen

En el presente trabajo se aborda el estudio de cómo mejorar el proceso de ventas en una empresa automotora, en este caso la empresa Automotoras Gildemeister del Perú (AGP).

La evolución impresionante que las Tecnologías de la Información y Telecomunicaciones han tenido en la última década y sus aplicaciones en diferentes campos de las ventas, han hecho de estas herramientas uno de los principales procesos de la empresa.

El desarrollo del presente trabajo me llevó a una exhaustiva investigación del comportamiento de los vendedores, cuales eran sus necesidades y problemas al momento de cotizar la venta de un vehiculo a un cliente, la demora en aprobar descuentos ofrecidos al momento de generar la cotización y reordenar el pedido de venta de un vehiculo en una lista de espera de acuerdo a las políticas que maneja la empresa.

Palabras claves: Automotora Gildemeister del Perú(AGP), Punto de Venta, Sucursal, Marca, Modelo, Nombre Comercial, Color Exterior, Año de Fabricación, Año Modelo, Sistema de Gestión Automotriz(SGA), Vin, Cotización, Nota de Pedido, Asesor Comercial, Administrador de Ventas, Jefe de Ventas.

MAJOR NATIONAL UNIVERSITY OF SAN MARCOS
FACULTY OF SYSTEMS ENGINEERING
ESCUELA ACADEMICO PROFESIONAL DE INGENIERIA DE SISTEMAS E INFORMATICA
SALES PROCESS AUTOMATION FOR A COMPANY AUTOMOTIVE VEHICLE
SELLER
ANCCANA LLAMOCCA, RENZO RAFAEL
MOTA ALVA, LAZARO
Title: Thesis, for get the Professional Title Systems Engineer
Date: November 2010

ABSTRACT

In the present work the topic is how to improve the sales process in an automotive company, in this case the company Automotora Gildemeister of Peru (AGP).

The impressive evolutions of the Information Technology and Telecommunications have had in the last decade and their applications in different fields of sales, these tools have made major business processes.

The development of this work led me to a thorough investigation of the behavior of sellers what their needs and problems when listing the sale of a vehicle to a customer, the delay in approving discounts offered when generating the price and reorder the order of sale of a vehicle on a waiting list according to the policies that drive the business.

Keywords: Automotive Gildemeister Peru (AGP), Point of Sale, Branch, Brand, Model, Product Name, Exterior Color, Year of Manufacture, Model Year, Automotive Management System (EMS), Vin, Quotation, Order Note, Commercial Advisor, Sales Manager, Sales Manager.